

Selon Raiffeisen

Le marché hypothécaire continuera sa croissance en 2023

Avec la remontée des taux d'intérêt, les gens souhaitent à nouveau investir leur argent, observe Heinz Huber, président de la Direction de Raiffeisen Suisse. Le point sur les résultats publiés récemment.

En 2022, le groupe Raiffeisen a réalisé un bénéfice de 1,18 milliard de francs, en hausse de 10,6% par rapport à l'an précédent. Sur le marché hypothécaire, la troisième banque helvétique dispose d'une

part de marché de 17,6%, qui est restée stable. L'établissement saint-gallois, constitué de 220 banques organisées en tant que coopératives largement autonomes, est présent sur 803 sites à travers le pays, disposant ainsi du réseau d'agences le plus dense de Suisse. A la fin 2022, les effectifs du groupe s'élevaient à 9901 emplois équivalents plein temps.



Heinz Huber.

- Avec des créances hypothécaires qui ont atteint 203,7 milliards de francs en 2022, en hausse de 3,7%, Raiffeisen a pour la première fois dépassé le seuil des 200 milliards de francs l'an dernier. Lors de la présentation des résultats, vous avez déclaré que le marché suisse de la propriété ne s'était pour l'instant pas laisser impressionner par le niveau des taux d'intérêt. En 2022, les taux hypothécaires à dix ans ont pourtant pratiquement doublé par rapport à l'an précédent en Suisse. A partir de quels niveaux, la hausse des taux d'intérêt pourrait-elle véritablement freiner la demande sur le marché du logement?

- Il est toujours très difficile d'établir un pronostic à ce sujet. L'achat d'un logement est une décision qui ne repose pas seulement sur des critères purement économiques. Il s'agit aussi d'une décision émotionnelle. Plusieurs facteurs

influencent la décision d'acheter un logement, y compris des aspects liés au mode de vie. Néanmoins, il est certain que plus les taux d'intérêt augmentent, plus la marge de manœuvre tend à se réduire pour une partie de la population. Et indépendamment de l'évolution des taux d'intérêt proprement dite, les personnes qui souhaitent contracter un emprunt hypothécaire doivent aussi remplir différents critères en matière de capacité financière. Le volume futur des crédits hypothécaires dépend des prix pratiqués sur le marché et du niveau des taux d'intérêt.

- Vous anticipez néanmoins toujours une croissance des créances hypothécaires chez Raiffeisen en 2023?

- Oui, nous tablons sur une croissance du marché hypothécaire cette année également.

- Dans le domaine des opérations d'intérêt, Raiffeisen a amélioré sa marge d'intérêt à 0,92% en 2022, contre 0,89% en 2021. Pourrez-vous continuer à améliorer cette marge dans un contexte de hausse des taux d'intérêt?

- Après la fin de l'ère des taux négatifs, le retour à la normale sur le plan des taux d'in-

GROS PLAN

Le marché immobilier romand fait de la résistance

«En raison de la hausse des taux d'intérêt hypothécaires, la demande de propriété est en recul, bien qu'elle reste importante», explique Michel Fleury, analyste au sein de Raiffeisen.

Le marché immobilier en Suisse romande, principalement représenté par la Région du Léman et la Suisse occidentale, a fait preuve de résistance cette année. «En raison de la hausse des taux d'intérêt hypothécaires, la demande de propriété est en recul bien qu'elle reste importante», explique Michel Fleury, en marge de la publication des résultats de l'établissement bancaire.

En 2022, les prix des logements en maisons individuelles comme en propriété par étage ont augmenté en Suisse romande à la même vitesse qu'au niveau national, explique l'expert. L'indice de l'offre et des prix des transactions s'affichait respectivement à 133,7 et 136,9 fin décembre.

Le taux de vacance, indice révélateur pour mesurer la pénurie de logement, était au plus bas en Région du Léman, à environ 0,6% loin du niveau national à 1,3%, a indiqué l'analyste, qui déplore trop peu de biens sur le marché.

«Il était intéressant de devenir propriétaire durant la pandémie mondiale, où la demande s'est faite plus forte en propriété. Mais avec la hausse des taux qui ont presque doublé en une année, les crédits sont devenus plus chers, relève Michel Fleury. L'immigration forte pendant et après la Covid, conjuguée à une économie forte par rapport aux voisins européens, a fait augmenter la demande de logement depuis le début de la guerre en Ukraine».

Au chapitre des perspectives, l'analyste ne voit pas d'expansion de l'activité de construction et note une immigration toujours élevée. A moyen terme, «les prix des logements en propriété vont quelque peu s'essouffler, mais continueront tout de même de progresser».

©ALLNEWS.CH

ADOBE STOCK



Après la fin de l'ère des taux négatifs, le retour à la normale constitue un environnement plus favorable.

térêt constitue un environnement plus favorable. Maintenant, la marge d'intérêt dépend aussi de la croissance du bilan, de la marge passive et des coûts de couverture.

- L'afflux net d'argent frais dans les dépôts de prévoyance et de placement a atteint 3,9 milliards de francs en 2022, après un peu plus de 4 milliards en 2021

et comparé à 2,1 milliards en 2020. Avez-vous constaté des évolutions différentes en fonction des régions en matière d'apports d'argent frais?

- Non, un afflux positif a été constaté dans toutes les régions du pays et dans toutes les banques Raiffeisen. Il y avait également peu de différences entre les régions linguistiques.

- Sur le plan de la rentabilité, le groupe Raiffeisen a légèrement amélioré son ratio coûts/revenus à 55,9%, contre 56% en 2021 et par rapport à 59,4% en 2020. Sera-t-il possible d'améliorer ce ratio tout en continuant d'investir dans différents projets, notamment dans les technologies de l'information ou en ouvrant de nouvelles agences?

- Un ratio coûts/revenus de moins de 56% est une très bonne valeur pour une ►

banque comme Raiffeisen. Nous allons continuer à essayer de l'améliorer. Et c'est à mon avis possible, même si nous poursuivons nos investissements dans différents projets, notamment dans la numérisation de notre offre de services. Les coûts plus élevés dus à ces investissements devraient aussi se traduire à terme par des recettes plus élevées, grâce notamment aux nouveaux clients que nous gagnons continuellement.

- Raiffeisen ne prévoit donc pas de réduire le nombre de ses sites en Suisse, comme le font parfois certains autres établissements bancaires?

- A ce sujet, il faut rappeler que chacune des banques Raiffeisen peut elle-même décider du nombre d'agences qu'elle ex-

ploite. Certaines d'entre elles ferment des sites, d'autres en ouvrent ailleurs. Chaque banque Raiffeisen peut agir de manière très autonome en la matière. De manière générale, Raiffeisen ouvre surtout de nouveaux espaces de conseil et non plus nécessairement des banques au sens strict comme on l'entendait par le passé. Nous essayons d'être présents là où les gens ont besoin de conseil, en leur offrant un cadre agréable. Le concept de l'entretien qui s'effectue derrière une vitre blindée appartient au passé. Les gens se rendent de toute façon de moins en moins souvent dans une banque pour retirer de l'argent liquide.

- Les dépôts de la clientèle ont crû de 1,5%, à près de 205 milliards de francs l'an dernier. Que font les gens de cet

argent – sont-ils intéressés à l'investir ou préfèrent-ils le laisser en liquide sur leur compte?

- En dépit d'un environnement marché difficile l'an dernier, on observe que la clientèle se montre à nouveau davantage intéressée à investir. Durant la pandémie en 2020 et 2021, les clientes et clients avaient souvent gardé de très grandes quantités de liquidités. Avec la remontée des taux d'intérêt, on constate au contraire que les gens souhaitent à nouveau placer leur argent. Aussi bien le nombre de dépôts de prévoyance que les mandats de gestion de fortune ont du reste fortement augmenté l'an dernier. ■

YVES HULMANN
©ALLNEWS.CH

FINANCEMENT IMMOBILIER :

VENDRE SA PROPRIÉTÉ RAPIDEMENT POUR FINANCER UN NOUVEL ACHAT

Swifthome achète votre bien en 15 jours pour un maximum de flexibilité.

Le marché immobilier est incertain et les propriétaires peuvent être stressés à l'idée de vendre leur bien pour ne pas passer à côté de leur coup de cœur. C'est pourquoi vendre rapidement peut être crucial pour certains propriétaires afin d'obtenir les fonds propres nécessaires et saisir les opportunités d'achat.

Vendre vite et acheter sans tracas, c'est possible

Swifthome rend la vente de votre bien immobilier simple et transparente grâce à sa plateforme en quatre étapes rapides allant d'une visite unique à la signature du contrat de vente en seulement 15 jours. D'une grande simplicité, cette méthode permet de profiter des conditions actuelles du marché et surtout, de réaliser le nouvel achat que vous auriez décidé de faire.

Swifthome offre une garantie de vente rapide, sans tracas et sécurisée, permettant aux propriétaires de se concentrer sur leur prochain achat en toute sérénité. Si vous êtes un propriétaire pressé de déménager ou si votre nouvelle propriété risque de ne pas être disponible plus tard, la solution rapide et sans stress de Swifthome peut être particulièrement bénéfique.



CONTACTEZ-NOUS ET OBTENEZ UNE OFFRE D'ACHAT

022 362 96 13
www.swifthome.ch



Une nouvelle solution de financement

Pour acheter un nouveau bien, les propriétaires doivent être en mesure d'apporter des fonds propres à hauteur de 20% de la valeur d'achat à la banque prêteuse. Or, ils ne disposent souvent pas des liquidités requises, les ayant investis dans leur bien actuel. C'est donc la vente de leur logement actuel, qui peut prendre plusieurs mois, qui deviendra la ressource du montant requis. De quoi passer à côté de leur coup de cœur.

Et si l'idée de pénalité de remboursement anticipé de l'hypothèque actuelle est un frein, Swifthome propose également des ventes à terme. Dans ce cas, l'acheteur et le vendeur se mettent d'accord sur une exécution de la vente à une date ultérieure, en fonction des besoins et des restrictions actuels. Même dans un tel cas de figure, Swifthome s'engage à mettre les fonds propres de la future maison à disposition dès le jour de la signature !